
Le reti d'innovazione e di cooperazione inter-organizzative delle piccole e medie imprese in Provincia Autonoma di Bolzano: un caso studio.

Ingrid Kofler e Anja Marcher

EURAC Research - Institute for Regional Development and Location Management,
Bolzano/Bozen

Abstract:

Negli ultimi anni, con la globalizzazione, la digitalizzazione e i network sociali, le reti tra le imprese diventano sempre più importanti e centrali. La ricerca che vorremo presentare si focalizza sulle reti d'innovazione e di cooperazione inter-organizzative tra le piccole e medie imprese (PMI) e la loro connessione alle istituzioni pubbliche, partendo dal presupposto che nel mondo economico attuale, le reti d'impresa e la collaborazione tra le imprese, soprattutto per quanto riguarda la ricerca e lo sviluppo e l'innovazione, siano una condizione necessaria per l'economia locale. Le cooperazioni danno la possibilità di diversificare offerta, prodotti e servizi e di mettere insieme competenze e risorse. Nel contesto locale e regionale, le cooperazioni orizzontali e verticali permettono di dare valore al potenziale endogeno e all'attrattività di un territorio. Dato i costi e gli investimenti elevati per la ricerca e lo sviluppo e l'innovazione, la strategia di cooperazione delle imprese va maggiormente in direzione di una „rete d'innovazione“ tra imprese (Bachinger & Pechlaner, 2011; Fleming, King III, & Juda, 2007; Klyver & Foley, 2012; Ortiz, 2013; Pechlaner, Fischer, & Bachinger, 2011; Resmini & Torre, 2011). Per questo motivo, la domanda, alla quale la suddetta ricerca vuole rispondere, è: *Quali sono i legami che caratterizzano le cooperazioni inter-organizzative delle piccole e medie imprese nell'ambito dell'innovazione in Provincia Autonoma di Bolzano?*

Più nel particolare ci siamo chiesti, se la coesione della rete e l'„embeddedness“ di un'impresa, abbia vantaggi rispetto alla capacità d'innovazione di un'impresa, se ci sia differenza tra settori diversi, vicinanza geografica, grandezza d'impresa, l'„entrepreneurial orientation“, ecc. Inoltre si pone la domanda se le cooperazioni sono dominate da rapporti forti o deboli, in quale misura la densità dei rapporti impatta direttamente sull'implementazione dell'innovazione e come la fiducia tra gli attori influenza le loro relazioni.

Lo studio delle reti aziendali e della cooperazione tra aziende, si basa da una parte sulle relazioni guidate dalla razionalità economica delle imprese in collegamento con l'innovazione o le attività innovative e dall'altra sulle relazioni sociali che sono la base del network aziendale (Habermas, 2011; Münch, 1995; Weber & Winckelmann, 1985). Con il concetto di network aziendale, intendiamo una forma autonoma di coordinamento delle interazioni, „il cui nucleo è la cooperazione piena di fiducia di attori autonomi ma interdipendenti, che per un periodo limitato di tempo collaborano e per questo prendono in considerazione gli interessi dei rispettivi partner, perché in questo modo loro possono realizzare meglio i loro particolari obiettivi rispetto ad una azione non-coordinata“ (Weyer & Abel, 2000)¹. La cooperazione in rete è caratterizzata da una

¹ Traduzione propria.

struttura di relazione reciproca da cui risulta un'interdipendenza dei partner. Tuttavia, anche se la messa in comune di competenze ed interessi possono contribuire alla minimizzazione del rischio economico, rimane il rischio causato da comportamenti opportunistici e comportamenti imprevedibili degli attori che portano a incertezze e momenti di conflitto (ibidem). In questo senso, la fiducia reciproca, nozione centrale del capitale sociale, è alla base delle relazioni che permette di minimizzare il rischio tra partner e può, di conseguenza, essere trattato come "a solution for specific problems of risk" (Luhmann, 2000, p. 94).

Il capitale sociale degli attori all'interno di una rete sociale sono, secondo Putnam (in Bock e Polach, 2008), le norme associate alla reciprocità, per cui investimenti individuali, materiali, simbolici ed anche economici formano la base dell'esistenza e del mantenimento dei rapporti. Il capitale sociale possiede un carattere strutturale, condizionato dal fatto che "il processo della sua produzione non è nella maggior parte dei casi conscio" ed "è dipendente da rapporti diretti ed indiretti, che un attore intrattiene con gli altri attori in un network" (Weyer, 2000, p.37²). Lo scambio di risorse è di conseguenza influenzato dal posizionamento all'interno di un network, così come dalle possibilità di influenza degli attori. "In questa maniera network densi con relazioni forti ed affidabili assicurano quindi la fiducia in norme relative a gruppi, ma possono anche prevenire processi di innovazione" (Jansen, 2007, p. 4).

Le differenze nel posizionamento e nelle strategie di azione degli attori possono manifestarsi, tra le altre cose, in rapporti formali o informali. Per questo, tra le imprese "relazioni generali e contatti informali [...] saranno giudicati come dominanti nella prassi" e sono difficili da analizzare, "mentre dalla prospettiva della teoria dell'innovazione vengono visti come più importanti per la produzione di innovazione la presenza contemporanea di rapporti concreti e cooperazioni formali"³ (Ortiz, 2012, p.135). In generale, il capitale sociale serve a sostenere il flusso di informazioni tra gli attori e condiziona l'accesso alle informazioni (Lin, 1993 citato in Bock e Polach 2008, p.432). Un'altra caratteristica strutturale è la forza delle relazioni (Granovetter, 1983; 1973). Relazioni forti (strong ties) sono relazioni forti, intense, familiari o amichevoli, dove gli attori sono già simili o possono diventare simili. Ciò contrasta con le "weak ties", che sono più periferiche, più libere, meno ridondanti e sono in grado di coprire anche grandi distanze. Per queste ragioni, sono anche di grande importanza per processi di innovazione e costituiscono la base per una buona posizione competitiva (Jansen, 2007, p.6).

Si può quindi generalmente distinguere tra due tipi diversi di rete distinti dalla forza di relazione. Da una parte, reti dense con forti relazioni, che includono un sistema integrato e collettivo ed anche concetti di network regionali, milieu innovativi o industrial districts. Tuttavia, lo svantaggio di un network denso può portare alla sfiducia verso l'esterno e alla manifestazione di disuguaglianza sociale, che si può concretizzare in barriere all'entrata verso, per esempio, risorse economiche e causare un rischio di blocco (lock-in) e di *over-embeddedness* (Bathelt & Glückler, 2012; Weyer & Abel, 2000). Inoltre rapporti forti ed intensi possono promuovere la pressione sociale, dove in casi estremi possono "essere strettamente confinati e chiusi all'esterno network o processi di modernizzazione" (Jansen 2007, p.7)⁴. Dall'altra parte, ci sono i modelli a struttura

² Traduzione propria.

³ Traduzione propria.

⁴ Traduzione propria.

aperta, che sono caratterizzati da eterogeneità e portano a rapporti più frequenti con gli altri. Queste relazioni deboli nascono quasi per caso e attraverso contatti irregolari (Weyer, 2000). L'estensione del concetto di relazioni deboli secondo Burt (1997) analizza la posizione di singoli attori tra diversi network intrecciati. La posizione di "broker" può portare a guadagni (non solo in termini economici), perché è avvantaggiato nel processo di informazione. L'inclusione nelle strutture dense di relazioni all'interno di un network può portare con se sia vantaggi che svantaggi, soprattutto per quanto riguarda l'innovazione e nel caso di una piccola regione come la provincia di Bolzano.

Metodo

L'analisi della struttura del network delle piccole e medie aziende altoatesine necessita di una metodologia di lavoro interdisciplinare e l'applicazione di un mix di metodi per catturare la complessità del tema (Creswell, 2007; Flick, 2008). In questo senso, per effettuare la ricerca, sono stati utilizzati sia metodi di ricerca qualitativi e quantitativi. Sono state condotte interviste semi-strutturate prima con stakeholder, poi con le associazioni di categoria (che a loro volta hanno nominato 10 aziende da intervistare, n=116), successivamente analizzate con il programma di analisi qualitativa GABEK® (Buber & Zelger, 2000). Per raccogliere informazioni più approfondite su cooperazione ed innovazione delle piccole e medie aziende oggetto della Network Analysis è stato costruito un questionario, che si basa sugli ostacoli all'innovazione di Herstatt et al. (2007), l'Entrepreneurial Orientation secondo Covin (1991; Rauch, Wiklund, Lumpkin, & Frese, 2009) e altri (Bathelt & Glückler, 2012; Glückler, 2008). Per la raccolta dei dati sono stati integrati 3 metodi di raccolta dati: indagine scritta (Papi "Survey Mail"), interviste (network analysis) e un diario di ricerca (ricerca sul campo). La valutazione dei questionari è stata svolta in primo luogo attraverso una analisi di dati statistici (SPSS) e da una ulteriore analisi dei dati del network con l'aiuto del software analitico UCINET.

Bibliografia

- Bachinger, M., & Pechlaner, H. (2011). Netzwerke und regionale Kernkompetenzen: der Einfluss von Kooperationen auf die Wettbewerbsfähigkeit von Regionen. In *Regionen und Netzwerke. Kooperationsmodelle zur branchen-übergreifenden Kompetenzentwicklung* (pp. 3–28). Wiesbaden.
- Bathelt, H., & Glückler, J. (2012). *Wirtschaftsgeographie: Ökonomische Beziehungen in räumlicher Perspektive* (3rd ed.). Stuttgart.
- Bock und Polach, C. von. (2008). Neue Institutionenökonomie und Netzwerkanalyse : theoretische und methodische Anknüpfungspunkte am Beispiel des Spargelanbaus in Brandenburg. *Netzwerkanalyse und Netzwerktheorie: ein neues Paradigma in den Sozialwissenschaften*.
- Burt, R. S. (1997). A note on social capital and network content. *Social Networks*, 19(4), 355–373.

- Covin, J. G. (1991). Entrepreneurial Versus Conservative Firms: A Comparison of Strategies and Performance. *Journal of Management Studies*, 28(5), 439–462.
- Creswell, J. W. (2007). *Designing and conducting mixed methods research*. Los Angeles ua: SAGE.
- Fleming, L., King III, C., & Juda, A. I. (2007). Small Worlds and Regional Innovation. *Organization Science*, 18(6), 938–954.
- Flick, U. (2008). *Triangulation : eine Einführung (2. Aufl.)*. Wiesbaden: VS, Verfür Sozialwiss.
- Glückler, J. (2008). Die Chancen der Standortspaltung: Wissensnetze im globalen Unternehmen. *Geographische Zeitschrift*, 96, 125–139.
- Granovetter, M. (1983). The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited. *Sociological Theory*, 1, 201.
- Granovetter, M. S. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360–1380.
- Habermas, J. (2011). *Theorie des kommunikativen Handelns (8.)*. Suhrkamp Verlag.
- Herstatt, C. (Prof D.), Buse, S. (Dr), Tiwari, R., Umland, M., & TU-Hamburg-Harburg, I. für T. I. (2007). Innovationshemmnisse in kleinen und mittelgroßen Unternehmen - Konzeption der empirischen Untersuchung. <https://www.researchgate.net/publication/37591991>
- Jansen, D. (2007). *Theoriekonzepte in der Analyse sozialer Netzwerke: Entstehung und Wirkungen, Funktionen und Gestaltung sozialer Einbettung*. Dt. Forschungsinst. für öffentliche Verwaltung.
- Klyver, K., & Foley, D. (2012). Networking and culture in entrepreneurship. *Entrepreneurship & Regional Development*, 24(7–8), 561–588.
- Luhmann, N. (2000). Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives Niklas Luhmann I. In *Trust: Making and Breakin Cooperative Relations* (pp. 94–107). University of Oxford, electronic edition.
- Münch, R. (1995). Elemente einer Theorie der Integration moderner Gesellschaften : eine Bestandsaufnahme. *Berliner Journal Für Soziologie*, 5, 5–24.
- Ortiz, A. (2013). *Kooperation zwischen Unternehmen und Universitäten eine Managementperspektive zu regionalen Innovationssystemen*. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden : Imprint: Springer Gabler.
- Pechlaner, H., Fischer, E., & Bachinger, M. (2011). *Kooperative Kernkompetenzen : Management von Netzwerken in Regionen und Destinationen (1. Aufl.)*. Wiesbaden: Gabler.
- Rauch, A., Wiklund, J., Lumpkin, G. T., & Frese, M. (2009). Entrepreneurial Orientation and Business Performance: An Assessment of Past Research and Suggestions for the Future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 761–787.
- Resmini, L., & Torre, A. (2011). *Competitività territoriale: determinanti e politiche*. Milano: Angeli.

Weber, M., & Winckelmann, J. (1985). *Wirtschaft und Gesellschaft - Grundriss der verstehenden Soziologie*. Mohr.

Weyer, J., & Abel, J. (2000). *Soziale Netzwerke: Konzepte und Methoden der sozialwissenschaftlichen Netzwerkforschung*. München ua: Oldenbourg.